

FEP WORKING PAPERS FEP WORKING PAPERS

RESEARCH
WORK IN
PROGRESS

N. 428 SEPT. 2011

A IMPORTÂNCIA DA GEOPOLÍTICA NAS DECISÕES DE LOCALIZAÇÃO INTERNACIONAL: O CASO POLACO

MARIANA DIAS ¹
AURORA A.C. TEIXEIRA ^{1 2}

¹ FACULDADE DE ECONOMIA DO PORTO, UNIVERSIDADE DO PORTO

² INESC PORTO, OBEGEF

U. PORTO

FEP FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DO PORTO

A Importância da Geopolítica nas Decisões de Localização Internacional: O Caso Polaco

Mariana Gonçalves Dias

Faculdade de Economia,
Universidade do Porto

Aurora A. C. Teixeira

CEF.UP, Faculdade de Economia, Universidade
do Porto; INESC Porto; OBEGEF

Resumo

Amplamente estudada na área das Relações Internacionais (RI), a Geopolítica permanece uma disciplina pouco abordada pelos autores da Economia Internacional e *International Business* (IB). Embora as suas interligações e base comum (geografia e *location*) possam ser facilmente compreendidas, a literatura sobre a influência dos aspectos geopolíticos sobre a economia internacional e IB é escassa. Este trabalho apresenta uma proposta de investigação sobre o tema, com o objectivo de responder à questão-chave: ‘Qual a importância da geopolítica nas decisões de localização internacional?’. Utilizando como estudo de caso a Polónia traçaremos a sua situação geopolítica de forma a posteriormente testarmos a existência de relações entre esta e o nível de Investimento Directo Estrangeiro (IDE) recebido por este país. A partir da aplicação de uma metodologia que combina aspectos qualitativos (factores geopolíticos) e aspectos quantitativos (dados estatísticos), adequada à multidisciplinaridade inerente ao trabalho proposto, concluímos que se verificam conexões entre os vários Factores Geopolíticos de Poder estáveis, variáveis e produtos de interacção e o volume, origem e distribuição de IDE recebido por este país. O presente trabalho acentua a relação firme entre as disciplinas Geopolítica, Economia e IB, baseada no seu campo de estudo comum e no elemento estratégico, contribuindo para a lacuna existente na literatura referente a estas problemáticas.

Palavras-chave: Geopolítica; Negócios Internacionais; mercados para internacionalização; decisões de localização; Polónia.

JEL-Codes: F59

1. Introdução

A proximidade entre as problemáticas das disciplinas de RI, Economia e *International Business* (IB) foi durante anos descurada, isolando-se os académicos nas suas áreas de estudo como se de compartimentos estanques se tratassem (Strange, 1970). Este cenário encontra-se em mutação. Pela perspectiva das RI, o aparecimento de disciplinas como a Geoeconomia (Luttwak, 1990; Correia, 2004) parece responder a este vazio da literatura, ao estudar o cenário económico internacional a partir da visão da Geopolítica (Luttwak, 1990; Duarte, 1997; Correia, 2004; Vesentini, 2007). No campo da Economia e IB, a importância da geografia e da *location*, tanto tempo subvalorizadas e circunscritas a aspectos puramente económicos do *mainstream* (Smith, 1776; Ricardo, 1817; Vernon, 1966; Knickerbocker, 1973; Krugman, 1991; Krugman, 1998; Venables, 1998) têm ganho um maior interesse académico (e.g. Hofstad, 1980; Kotler *et al.*, 1997; Dunning, 1997, 1998, 2000; Holmes, 1998; Minifie e West, 1998; Buckley e Ghauri, 2004; MacCann e Mudambi, 2004; Peng, 2009). Apesar disto, a literatura sobre a influência da Geopolítica nos negócios internacionais é quase inexistente (As-Saber *et al.*, 2001).

Assim, o principal objectivo deste trabalho é testar a relevância da aplicação de conceitos geopolíticos na análise de mercados para internacionalização e a influência relativa que estes possuem sobre o Investimento Directo Estrangeiro (IDE). Pretende-se colmatar a falha da literatura em relação a esta problemática, e, de forma mais geral, acentuar a importância da afinidade entre as disciplinas de RI, Economia e IB. Especificamente, procuramos responder à seguinte questão de investigação: ‘Qual a importância da geopolítica nas decisões de localização internacional?’. Outras questões que pretendemos responder relativas à nossa pergunta de partida são: ‘qual o factor geopolítico com maior preponderância relativa face ao volume de IDE recebido?’ e ‘qual a sua influência sobre o volume de IDE?’.

Recorreremos à metodologia de estudo de caso que pretende dar resposta às questões-chave deste trabalho, de forma a que as suas conclusões possam dar um contributo na construção de um novo campo de estudo (Yin, 2004).

Em termos de estrutura, o presente artigo organiza-se da seguinte forma. Na Secção 2 expomos a revisão de literatura ou estado da arte. Na Secção 3 são explanadas as opções metodológicas e, por fim, na Secção 4 é detalhado e analisado o caso de estudo da Polónia. Em Conclusões, expomos os principais resultados do presente estudo.

2. A geopolítica e as relações económicas internacionais: uma breve síntese teórica¹

A Geopolítica emerge no início do século XX como disciplina multidisciplinar que cruza estudos de Política, Estratégia, Geografia, História e Economia e, ao longo do tempo, afigura-se contendo uma dinâmica conceptual pouco definida e facilitadora de vícios e más – interpretações (Tuathail e Toal, 1994; Correia, 2004, Drulák, 2006), variando entre uma ciência de reconstrução histórica, por um lado, e uma ciência de previsão e justificação do futuro (Retaille, 2000). A definição mais aceite pelos estudiosos do tema é a de Kjellen (*apud* Correia, 2004), considerado o pai da Geopolítica, que a considera “a teoria do Estado enquanto fenómeno do espaço”. Dito de outra forma, é a disciplina que estuda a influência que o espaço tem sobre o homem e, conseqüentemente, sobre a acção política, assentando na ideia defendida por Defarges (2003) que os ambientes geográficos moldam e diferenciam o homem e os seus inerentes modos de vida.

Actualmente surge uma argumentação no sentido da diminuição do poder militar em relação aos meios do comércio (Luttwak, 1990; Duarte, 1997; Fernandes, 2002; Couloumbis, 2003; Gagné, 2007; Mercille, 2008). Demarcadamente Realista² ao afirmar que “a geopolítica é sobretudo o raciocínio cujo objectivo é vencer o adversário tendo em conta a situação e os meios disponíveis”, Lacoste (1988: 8-9) espelha a força locomotora da acção competitiva da economia, em geral, e da estratégia das multinacionais (MNC), em particular. Assim, Estados e MNC partilham um objectivo comum: utilização estratégica do espaço como forma de potencializar o seu Poder e influência no sistema internacional. Para ambos, as questões ‘o que é o Poder?’,³ e ‘onde se localiza?’ são o ponto-chave da sua acção (Correia, 2004), resumindo-se na questão ‘o que aumenta o potencial/attractividade⁴ de uma localização em relação a outra?’ (Eva, 2000; Fabry e Zeghni, 2002). Desta forma, é justificável a utilização metodológica dos Factores Geopolíticos de Poder (FPG) estáveis, variáveis e produtos de interacção (*cf.* Tabela 1), normalmente utilizados para classificar o poder de um Estado, na análise de um potencial mercado para internacionalização, neste caso, o mercado polaco.

¹ Esta secção baseia-se num anterior artigo dos autores de revisão de literatura (Dias e Teixeira, 2011) onde se explana de forma mais detalhada a ligação entre Geopolítica e Internacional Business e se propõe o enquadramento analítico utilizado no presente estudo.

² Entende-se como Realismo, uma perspectiva positivista das Relações Internacionais que defende que os Estados, enquanto membros de um sistema internacional sem uma potência reguladora e independente, que imponha a lei e garanta a ordem, procuram sempre o Poder e o interesse próprio. Este torna-se objectivo e instrumento da participação no sistema internacional. (Cravinho, 2006).

³ Para Correia (2004), o Poder actual assenta na economia, localizando-se a nível global, estatal e empresarial.

⁴ Podemos definir atractividade de uma localização como o “processo dinâmico que reflecte a capacidade do país receptor de construir e gerir a sua vantagem de localização e a vontade que as MNC têm em investir nele” (Fabry e Zeghni, 2002: 292)

Esta perspectiva de utilização e conhecimento do espaço apresentada pela Geopolítica vai ao encontro da literatura económica defensora da importância da geografia na estratégia das MNC (Porter, 1998b; Dunning, 1998, 2000; Daniels e Radenbaugh, 2001; Jiménez, 2002; Mellinger, *et al.*, 2003; Buckley e Ghauri, 2004) e enquadra-se no Possibilismo geopolítico ao defender que, apesar de o Homem ser condicionado pelas circunstâncias geográficas, pode-se adaptar e até usá-las proveitosamente (Lacoste, 1988; Correia, 2004). Numa transposição para a literatura económica Schoenberger (2003: 322) encontra-se na mesma linha de argumentação ao afirmar que “a Terra não é meramente uma superfície natural na qual levamos a cabo as nossas vidas sociais e económicas” mas sim “um *background* necessário” sobre o qual o Homem interfere e age, não sendo absolutamente determinado por ele. Schoenberger (2003) acrescenta, ainda, que a gestão do tempo e do espaço está interconectada e é um ponto essencial da estratégia da empresa.

Tabela 1: Factores geopolíticos de poder

Tipo de factor	Factor geopolítico	Exemplos:
Estáveis	<i>Extensão</i>	Ecúmenes/anecúmenes; sentido de espaço; território nacional efectivo.
	<i>Posição</i>	Fronteiras marítimas e terrestres; posição geopolítica.
	<i>Configuração e estrutura física</i>	Distância à capital; isolamento geográfico (transportes).
	<i>Clima</i>	Tipo de clima.
Variáveis	<i>População</i>	Dimensão; capital humano.
	<i>Recursos</i>	Existência de recursos; preponderância estratégica.
	<i>Estrutura social, económica e política</i>	Tipo de estrutura social; económica e política.
	<i>Tecnologia</i>	Questões de conhecimento.
	<i>História, Ideologia, Poder e Estratégia</i>	Influência da História; Política externa; reconhecimento e posicionamento internacional.

Fonte: Adaptado de Célerier (1961); Cohen (2003).

Também a situação geopolítica se encontra delineada por tempo e espaço, como descrevem As-Saber *et al.* (2001). Apesar da quase inexistência de literatura relacionada com a ligação Geopolítica-IB, os artigos de As-Saber *et al.* (2001) e Sethi (2007) lançam o tema a debate e constituem-se como pontos de partida para o mesmo. Os autores comentam a lacuna literária relativa ao tema, relevando o pouco interesse com que é conectado frequentemente com a influência entre alterações geopolíticas e as dinâmicas do IB.

Nas duas últimas décadas, uma nova tendência de valorização do aspecto espacial entre os académicos aborda novos factores de influência à acção das MNC (*e.g.*, Hofsted, 1980; Kotler *et al.*, 1997; Holmes, 1998; Wei, 2000; Kirkmann *et al.*, 2006; Sanyal, 2008; Demirbag *et al.*,

2010). Ao contrário da *New Economic Geography* que redescobre a geografia e tenta-a integrar no *mainstream* através da composição de modelos económicos (Krugman, 1991; Krugman, 1998; Venables, 1998; Bosker *et al.*, 2010), esta tendência aproxima-se mais da Geografia Económica (Dicken, 2003) que possui uma visão mais abrangente, com maior ênfase em aspectos sociais, políticos, culturais e institucionais.

De facto, autores como Dunning (1998; 2000), que se apresenta bastante contemporâneo com o seu Paradigma Eclético, acentuam o aspecto geográfico do processo de internacionalização, complementando as características da empresa e a macroeconomia descritos pelo *mainstream* enquanto determinantes do IDE. Outros autores (*e.g.*, Porter, 1998a; Jiménez, 2002) têm-se apresentado numa linha de pensamento coincidente com a Dunning, indo ao encontro da sua argumentação de valorização das vantagens competitivas de cada país.

Ainda dentro desta perspectiva, e predominantemente na literatura de IB, encontramos autores mais abrangentes que alargam os preponderantes da competitividade de um país e das decisões de localização a factores como: a cultura (Hofsted, 1980; Sivakumar e Nakata, 2001; Kirkmann *et al.*, 2006), corrupção (Wei, 2000; Egger e Winner, 2005, Sanyal, 2008), transportes e infra-estruturas (Asiedu e Esfahani, 2001; Limao e Venables, 2001; Khadaroo e Seetanahb, 2007) ou aspectos institucionais (Henisz, 2000; Meyer, 2001; Yiu e Makino, 2002; Bevan *et al.*, 2004; Demirbag *et al.*, 2010). É ainda facilmente verificável uma falha na literatura respeitante a questões da geografia física (*e.g.* clima, costa marítima) e à sua utilidade na análise de um mercado para internacionalização (Mellinger, *et al.*, 2003; Buckley e Ghauri, 2004).

Um outro conjunto de argumentos existente na literatura relativo à questão geográfica e das distâncias explana a perda da sua importância face ao fenómeno de Globalização. Ao contrário do que analisámos na perspectiva anterior, em que vários autores defendem o “local” e os factores que o tornam único, existe uma “Born Global Literature” (Brock *et al.*, 2010) que aponta para um “Borderless World” (Levitt, 1983; Ohmae, 1990; Bell *et al.*, 2001; Cravinho, 2006). Segundo esta argumentação, o desenvolvimento tecnológico das comunicações e transportes parecem encurtar distâncias ou fazê-las perder o sentido. Por outro lado, alguns autores continuam a sublinhar a importância da distância, tanto física (Ghemawat, 2001; Dow e Karunaratna, 2006; Ellis, 2008) como psicológica e cultural (Lim *et al.*, 2004; Brock *et al.*, 2010).

Porter (1998a: 11) resume o debate e apesar de defender a *location*, assume que a maior rapidez de fluxos, comunicações e transportes tem efeitos no IB, concluindo que “anything

that can be efficiently sourced from a distance has been essentially nullified as a competitive advantage”. Assim, podemos afirmar que a situação geopolítica de um país não pode ser transferida ou replicada pois não constitui uma condição estática, como a existência de um determinado recurso ou condição de mercado, e sim uma conjuntura própria de uma região, resultado da combinação de vários factores. Desta forma, o nosso trabalho não pretende encontrar uma situação geopolítica óptima, antes verificar se esta pode ser útil na análise de mercados e constituir uma fonte de vantagem competitiva.

3. Considerações metodológicas

Procurando responder à questão de investigação enunciada: ‘Qual a importância da geopolítica nas decisões de localização internacional?’, o presente trabalho analisa a ligação entre a situação geopolítica da Polónia e as suas respectivas entradas de IDE. Partindo da premissa que a tentativa de resposta a esta questão pressupõe uma abordagem multidisciplinar, postulámos que é apropriada a combinação de uma metodologia qualitativa e quantitativa. Para além da questão de investigação pretendemos ainda obter resposta para duas questões interligadas: ‘Qual o factor geopolítico com maior preponderância relativa face ao volume de IDE recebido?’ e ‘Qual a sua influência sobre o volume de IDE?’.

A opção metodológica por um estudo de caso é justificada pelo facto de providenciar uma base mais sólida de argumentação, facilitando uma recolha de dados de sustentação da mesma mais variada (Yin, 2004), numa temática onde a literatura e informação disponível é escassa (As-Saber *et al.*, 2001; Sethi, 2007).

A escolha da Polónia como estudo de caso está fortemente ligada às alterações geopolíticas profundas verificadas neste país nos últimos vinte anos. O fim da relação de subordinação de acção interna e externa face à ex-URSS acarreta um rumo independente e diferenciado para a Polónia que passa a gerir uma nova situação geopolítica tanto a nível de estrutura interna, como a nível de política externa e posicionamento internacional económico e político. Pela perspectiva económica é também analisar a evolução positiva da atracção de IDE por parte da Polónia que, apesar de constituir um recente mercado para internacionalização, possui um *stock* de IDE por percentagem do PIB equivalente ao das grandes economias europeias (*cf.* Secção 4.1.).

A análise deste país compreende o espaço temporal de 1990-2010. Esta decisão assenta no facto de só ser adequado abordar a Polónia a partir do final da Guerra Fria, altura em que é constituída como um país auto-determinado e em que substitui a antiga economia central

planificada por uma economia de mercado, aberta e receptiva a fluxos de IDE (Fabry e Zeghni, 2002).

O presente estudo inicia-se com o desenvolvimento de dois canais de recolha de informação acerca do país em análise, funcionando em paralelo, de forma a serem trabalhados de forma complementar (*cf.* Figura 1). Assim, por um lado, é realizada uma revisão da literatura (e.g. artigos científicos, jornais) que nos permite formular a situação da Polónia quanto aos seus FGP (Célerier, 1961). Por outro lado são recolhidos dados estatísticos que facilitam a análise do IDE (*stock* e fluxo) recebido e coadjuvam a informação de âmbito qualitativo.

A partir desta informação formulamos a situação geopolítica da Polónia, que confrontamos com a informação estatística referente ao volume de IDE de forma a auferir a existência ou não de uma influência, positiva ou negativa, entre este último e um ou vários FGP.

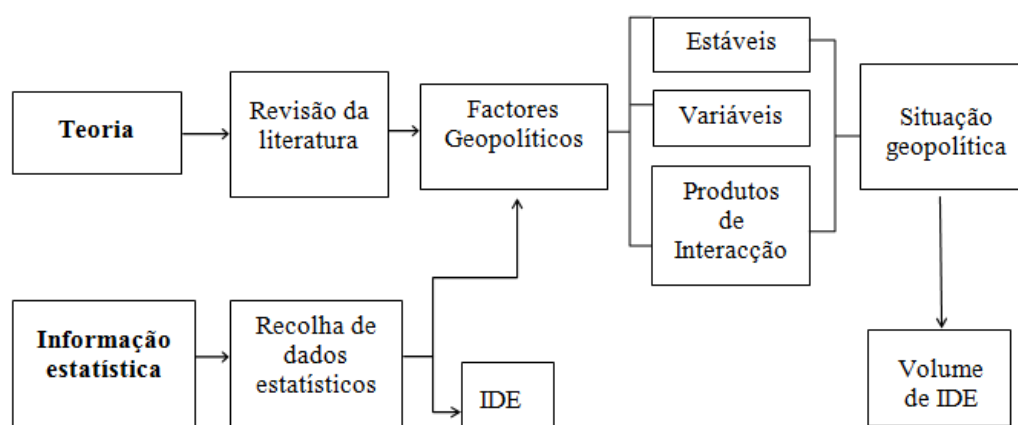


Figura 1: Estrutura da metodologia de investigação

Fonte: Elaboração própria

Os FGP, que constituem as linhas orientadoras da análise que é realizada na Secção 4, estabelecem a situação geopolítica da Polónia. A condição geopolítica de um país é caracterizada por várias circunstâncias podendo ser mais ou menos favorável, com maior ou menor impacto internacional e potencial de crescimento, entre outros. A sua formulação envolve, numa primeira etapa, a combinação múltipla de FGP (*cf.* Tabela 1): estáveis (e.g. Extensão, Posição, Configuração e Estrutura Física, Clima), que se mantém praticamente inalterados ao longo do tempo; variáveis (e.g. População, Recursos e Estrutura Social, Económica e Política), que podem sofrer transformações; e produtos de interação (e.g. Tecnologia, História, Ideologia, Poder e Estratégia) que resultam da confrontação de FGP estáveis e variáveis.

4. Análise empírica do caso da Polónia

4.1. Evolução do IDE entre 1990 e 2010 na Polónia

O final da Guerra Fria abriu uma panóplia de oportunidades de crescimento e abertura à economia e fluxos internacionais para o até aí inacessível mercado polaco (Deichmann, 1998). No início dos anos 90, a Polónia apostou na atracção de IDE como principal estratégia na transição para a economia de mercado (Kornecki, 2010), desempenhando este um papel bastante relevante na captação, não só de capitais, como também de competências de gestão, conhecimento e tecnologia (Agnieszka, 2008). O compromisso em se afirmar como uma economia aberta ao mundo está explícito em vários momentos como a entrada em vigor do plano Balcerowicz⁵ (Deichmann, 1998) ou nas alterações institucionais processadas em favor da atracção de IDE como a *Business Activity Law* de 1999 que permite às empresas estrangeiras usufruir dos mesmos direitos que as empresas nacionais polacas, o que lhes confere perante a lei, tratamento igualitário (UNCTAD, 2002).

Características do mercado polaco como a sua dimensão, localização central na UE, e os baixos custos da mão-de-obra e dos fornecedores parecem levar os investidores estrangeiros a manter as suas posições neste país mesmo em cenário de crise como a de 2009, não desinvestindo em massa. A eficácia da atracção de IDE pela Polónia em comparação com outros países e a importância deste para a economia do país é constatada através do rácio de *stock* de IDE em percentagem do PIB, equiparando-se aos resultados da média dos países da UE e ultrapassando os valores obtidos pela Rússia (cf. Figura 2).

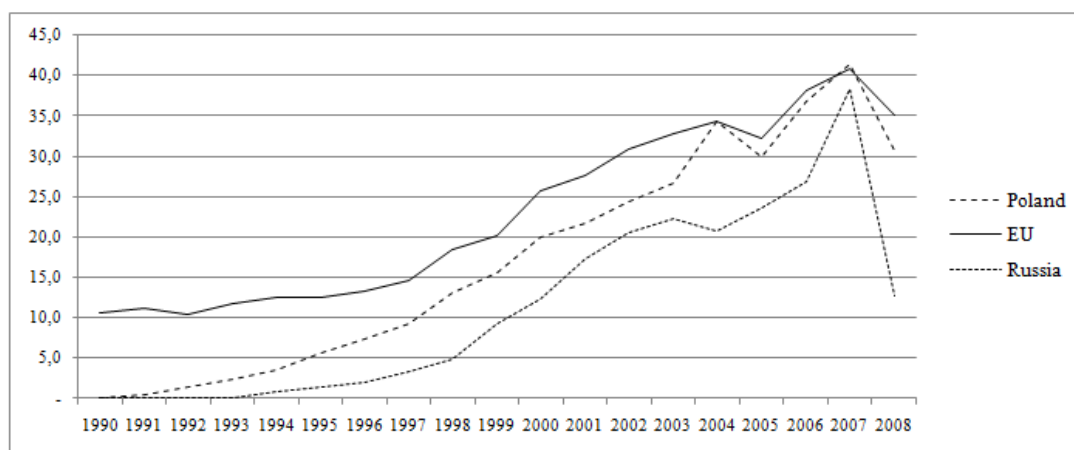


Figura 2: *Stock* de IDE como percentagem do PIB, 1990-2008

Fonte: UNCTAD, 2011

⁵Para mais informações, ver Hunter e Ryan (2009).

4.2. Factores geopolíticos

4.2.1. Factores estáveis

Extensão

A ‘Extensão’ territorial é o primeiro factor a ser analisado na construção da situação geopolítica da Polónia. Não podemos afirmar que a maior ou menor extensão de um território é, por si só, um factor determinante de maior ou menor Poder para um Estado. A forma como essa extensão territorial é aproveitada e gerida pelo Poder, demonstrando ou não sentido de espaço⁶, político pode, no entanto, ser bastante importante em termos estratégicos e a nível de captação de IDE.

Traçar o ecúmene⁷ não é, no caso polaco, um processo linear. A maior parte da população localiza-se na região central e Sul do país, sendo que, pelo contrário as regiões a Norte e a Leste tendem a ser pouco populadas (*cf.* Figura 3a). Desta forma, o ecúmene polaco não é constituído por uma zona única e congregada, antes por vários pontos ecuménicos que englobam os centros urbanos de Varsóvia, Katowice, Poznan ou Cracóvia (*cf.* Círculo vermelho na Figura 2b). Estas cidades e a sua área envolvente representam centros económicos, culturais e científicos (Wisniewski, 2004) o que faz com que só estes pontos possam ser considerados verdadeiros ecúmenes. De forma similar, também o Território Nacional Efectivo (TNE) é fragmentado e irradia dos pontos ecuménicos da Polónia (*cf.* circunferências laranjas traçadas na Figura 3b). Se tivermos em conta a sua definição enquanto zona moderadamente populada, com grande potencial de desenvolvimento económico (Cohen, 2003), percebemos que o TNE polaco representa a área circundante das grandes cidades ecuménicas e a futura expansão das mesmas. Por fim, não podemos assinalar nenhum verdadeiro anecúmene⁸. Apesar de existirem regiões com menor concentração de população, principalmente no Norte e no Leste, nenhuma zona do seu território encaixa na definição de área inóspita à habitabilidade e fixação humana.

⁶ Diz-se que um Estado possui sentido de espaço quando este consegue perceber o seu território e o espaço exterior de forma a rentabilizá-lo ao máximo: ou seja, é capaz de o ocupar de igual forma sem grandes contrastes de densidade populacional, de aproveitar estrategicamente zonas anecuménicas ou de as converter em ecuménicas.

⁷ Um ecúmene é uma área que contém uma grande densidade populacional e concentração de actividades económicas (Cohen, 2003).

⁸ Por anecúmene entende-se uma região pouco povoada ou totalmente despovoada, o que normalmente se fica a dever a climas inóspitos (*e.g.* clima ártico) e condições geográficas adversas (*e.g.* zonas desérticas).

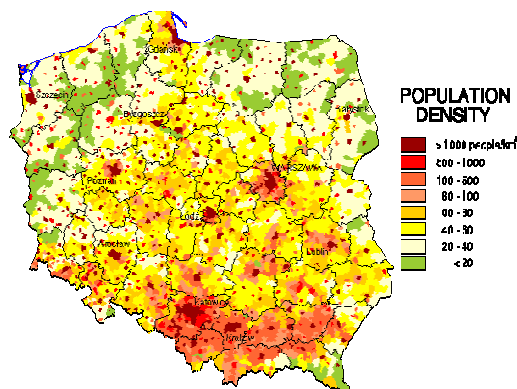


Figura 3a: Densidade populacional na Polónia, em 2002

Fonte: InfoPoland, in <http://info-poland.buffalo.edu/classroom/maps/pz5.gif>, acedido em 20 de Abril de 2011.



Figura 3b Ecúmene e TNE da Polónia

Fonte: Autora

Nota: O mapa foi retirado de Apolo11.com, in <http://www.apolo11.com/paises.php?ban=pl>, acedido em 20 de Abril de 2011.

Legenda: Círculos vermelhos – pontos ecuménicos; circunferências laranja - TNE

Figura 3: Polónia: Densidade populacional, Ecúmene e Território Nacional Efectivo

Tendo sido realizadas estas considerações-base de carácter geopolítico, podemos aprofundar a organização do território polaco. Existe na Polónia uma lógica de grande disparidade geográfica, demográfica e a nível de desenvolvimento que é bastante evidente em três perspectivas: entre a região Leste e a região Ocidental; entre Varsóvia e o resto do país entre as zonas urbanas e as zonas rurais (OCDE, 2008). Analisemo-las separadamente.

Em primeiro lugar, o grau de desenvolvimento entre as várias regiões espelha a evolução histórica do território da Polónia que até 1918 não existia como um Estado único (*cf.* Figura 4). A partilha do seu território entre o Império Alemão (Norte e Ocidente), o Império Russo (Leste) e Império Austro-Húngaro (Sudoeste) até ao final da Primeira Guerra Mundial reflecte o contemporâneo padrão de desenvolvimento (Wisniewski, 2004).



Figura 4: Partilha do território polaco pelo Império Alemão, Austro-Húngaro e Russo, antes de 1918 (áreas aproximadas)

Fonte: Elaboração própria a partir de Wisniewski (2004).

Nota: O mapa foi retirado de d-maps.com, in http://d-maps.com/carte.php?num_car=15037&lang=en, acedido em 21 de Abril de 2011

Actualmente, as zonas que anteriormente pertenceram ao Império Alemão e à Áustria-Hungria, ou seja a zona Sudoeste e Ocidental, incluem a maior parte das regiões mais desenvolvidas e produtivas, como Wielkopolskie, Slaskie ou Maloposlskie (*cf.* Figuras 4 e 5), enquanto que a zona Leste, anteriormente posse do Império Russo, permanece rural e pouco desenvolvida, e com excepção feita à região da capital Varsóvia, apenas possui regiões com muito baixo ou baixo peso no PIB nacional (*cf.* Figura 5). Estas desigualdades constituem um desafio para a Polónia, pois dificultam a homogeneização do grau de desenvolvimento entre as várias regiões.

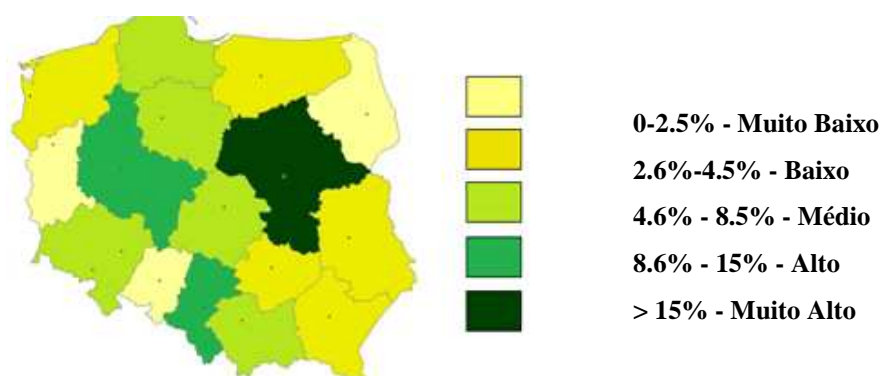


Figura 5: *Share* regional do PIB polaco, em 2001

Fonte: Autora a partir de Wisniewski (2004: 40).

Nota: O mapa foi retirado de d-maps.com, in http://d-maps.com/carte.php?num_car=15037&lang=en, acedido em 21 de Abril de 2011.

Estas disparidades regionais são acentuadas pela entrada de IDE, já que os investidores estrangeiros optam por investir em regiões mais desenvolvidas e onde a transição económica está já num estágio avançado como a zona Central, Ocidental, Central e Sul (Chidlow e Young, 2008). Assim, apesar de o IDE ter desempenhado um papel excepcional na modernização da sua estrutura produtiva e na criação de postos de trabalho, o impacto regional foi adverso pois alavancou o desenvolvimento de algumas regiões em detrimento de outras, aumentando as desigualdades (Wisniewski, 2004).

Ligado à disparidade regional, observamos grandes diferenças entre o lado urbano e o lado rural, que também reflectem realidades socio-económicas bastante díspares. As assimetrias entre os dois pólos passam, não só pela densidade populacional já abordada, mas também pelo PIB regional, dependendo se são de maior tendência rural ou urbana (*cf.* Figura 5). Assim, encontramos regiões mais urbanas como Mazowieckie (Varsóvia), Silésia (Wroclau) ou Malopolska (Cracóvia), que representam respectivamente 20.5%, 13.7% e 7.2% do PIB (Wisniewski, 2004). Por outro lado, regiões maioritariamente rurais do Leste como Podlaskie, Lubelskie ou Warminsko-Mazurskie possuem apenas 2.4%, 4.0% e 2.8% do PIB,

respectivamente (Wisniewski, 2004). Naturalmente serão as zonas urbanas que obterão maior atenção dos investidores estrangeiros, o que acentua as disparidades, como já referimos.

O último nível de disparidades assenta na diferença entre Varsóvia e o resto da Polónia. Varsóvia apresenta uma maior propensão para a atracção de IDE já que usufrui de vantagens inerentes à sua condição de capital como a sua posição dominante perante os outros centros urbanos (Wisniewski, 2004; Grochowski *et al.*, 2006). Outro factor é a sua localização geográfica, central e privilegiada, com uma boa qualidade de infra-estruturas de transportes que ‘aproxima’ a capital dos investidores. Assim, a região de Mazowieckie, onde se inclui Varsóvia, atrai mais de metade do total de IDE recebido pela Polónia, contando com 52.9% do mesmo (Wisniewski, 2004). Esta região apenas é menos favorecida em relação a outras quando os investidores procuram custos de *input* e de mão-de-obra mais baixos (Chidlow e Young, 2008). Assim, e tendo em conta a estratégia internacional polaca reflectida numa política externa de aproximação aos países da UE e aos EUA, em detrimento das relações com a Rússia, é natural que a fixação de IDE estrangeiro nesta região provenha maioritariamente dos países Ocidentais (*cf.* Figura 6). A relevância simbólica de se investir na Polónia e, em concreto, em Varsóvia, seja a nível de relações políticas, económicas ou financeiras, transmite uma concepção de influência geopolítica por parte dos países Ocidentais que vai ganhando cada vez mais terreno e suplantando a estratégia russa, que mesmo após 1990 continua a querer impor a sua presença na região.

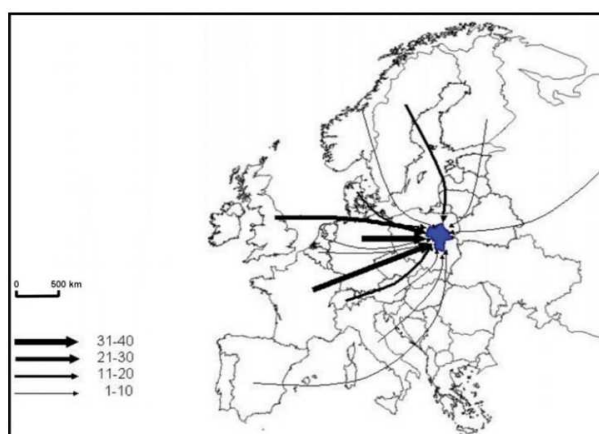


Figura 6: Origem geográfica das maiores MNC presentes na região de Mazowieckie (Varsóvia)

Fonte: Grochowski *et al.* (2006: 218).

Em conclusão, podemos auferir que o IDE recebido pela Polónia é bastante influenciado e determinado pela organização territorial. Os pontos ecuménicos são privilegiados pelos investidores estrangeiros, por se situarem nos grandes centros urbanos, em detrimento das zonas rurais. A lógica é semelhante quando falamos do TNE que ao irradiar dos principais

pontos receptores de IDE faz com que estes alarguem os seus limites, indiciando que a sua importância pode aumentar futuramente para os investidores estrangeiros. Varsóvia adquire um relevo especial neste cenário como centro político e geopoliticamente estratégico.

Por sua vez, é notória que a diferença entre as regiões central e Ocidental e as de Leste assenta não só na História como na ‘vizinhança’. Assim, as regiões adjacentes à Alemanha, por exemplo, conseguem beneficiar desta proximidade fortalecendo laços económicos e financeiros, enquanto que as regiões de Leste pouco lucram das relações com os seus vizinhos, Bielorrússia, Ucrânia e Lituânia.

Posição

A posição da Polónia é crucial na sua análise geopolítica. Historicamente, a geografia da Polónia transformou-a num ponto-chave para os dois pólos de poder, Europa e para a Rússia (Unge *et al.*, 2006), tanto de um ponto de vista geopolítico e geoestratégico, como numa análise económica e financeira. Estas duas visões correlacionam-se profundamente e seguem a mesma lógica de competição pela influência sobre o território polaco. Pela perspectiva russa e no campo militar, a Polónia representou, devido à sua posição, um importante Estado-tampão às invasões com origem europeia. Com o fim da União Soviética acaba também o controlo directo detido sobre os países da ECL, entre eles a Polónia, o que faz com que a Rússia perca a barreira de ‘protecção’ face à influência ao Ocidente. A adesão da Polónia à NATO e à UE assegura o flanco ocidental (Unge *et al.*, 2006) e constitui o ‘fim’ simbólico da potência russa nesta região, sendo a integração na Aliança Atlântica interpretada pela Rússia como um acto de hostilidade ocidental contra a Rússia (Ozbay e Aras, 2008).

Actualmente, a inclusão da Polónia na União Europeia favorece geopolítica e economicamente ambas as partes. Por um lado, a UE reforça a sua potência alargando-se a territórios previamente ocultos pela ‘cortina de ferro’, beneficiando das vantagens de agregar mercados novos e cujas potencialidades estão prontas a ser exploradas; por outro lado, a Polónia é favorecida por integrar as instituições europeias e, mesmo antes de 2004, data da sua adesão UE, beneficia no que respeita ao aprofundamento e aceleração do processo de transição, crescimento económico e maior atracção de IDE (Bevan *et al.*, 2001). Assim, as entradas de IDE constituem um dos sinais que confirma a importância do mercado polaco para a Europa: em 2002, 84.6% do *share* de capital estrangeiro inicial proveio da UE (Wisniewski, 2004). Em 2009, segundo dados da Polish Information and Foreign Investment Agency (2010), este valor aumenta para uns significativos 92%, dos quais 21.7% têm origem

na Alemanha, 14.0% em França e 12.7% no Luxemburgo. De forma oposta na lista dos 27 países que mais investiram na Polónia em 2002 (Wisniewski, 2004) apenas três se encontram fora do bloco ocidental, Coreia do Sul, Japão e Singapura, com, respectivamente 2.6%, 0.17%, 0.07% do *share* de capital estrangeiro inicial.

Assim, podemos concluir que as fronteiras terrestres polacas têm um grande impacto na sua situação geopolítica, e consequentemente nas entradas de IDE. Alguns autores como Lansbury *et al.* (1996), Bevan *et al.* (2001), Walkenhorst (2004) e Ersoy (2006) apontam a proximidade geográfica como um dos principais determinantes de IDE na Polónia, o que acentua a importância dos seus parceiros europeus. Mais do que isso, a sua localização e situação geopolítica e a forma como se posiciona face aos outros países, concretamente o bloco europeu e a Rússia, influenciou a forma como a Polónia evoluiu de 1990 até actualmente tanto a nível político como económico. Este posicionamento voltado a Ocidente e integração nas suas instituições tem facilitado o nível de IDE oriundo dos países da UE e dos EUA.

Desta forma, mais do que as suas fronteiras ‘físicas’, ou seja, as fronteiras que possui com os Estados vizinhos como a Alemanha, a Bielorrússia ou a Ucrânia, a Polónia é afectada pelas suas fronteiras ‘reais’. Estas últimas são conceptualizadas não como a fronteira entre dois países, mas sim a fronteira entre uma zona geopolítica e as zonas com que se relaciona de forma positiva ou negativa. Num mundo globalizado e com a crescente importância dos blocos regionais, as fronteiras ‘físicas’ perdem o sentido face às fronteiras ‘reais’ que existem entre as várias regiões geopolíticas do mundo. Assim, no caso polaco, são as suas fronteiras ‘reais’, partilhadas com a UE, que influenciam a sua posição pois são elas que a incluem no ‘bolo’ de acção europeia e circundam esta zona geopolítica.

Configuração e estrutura física

No que respeita à configuração física, a Polónia apresenta um território compacto que possui, em princípio, uma maior facilidade de organização a nível da rede de comunicações e poder político. Após a queda do Muro de Berlim as infra-estruturas que antes estavam adaptadas à situação social, económica e geopolítica dos países da COMECOM (Komornicki, 2005) e eram suficientes para o funcionamento da economia, não se adaptam às novas condições internas e externas. Surge a necessidade de ajustamento e acompanhamento da transição económica, acentuado pela entrada na UE em 2004 que pressiona a Polónia a adaptar e modernizar as suas infra-estruturas (Michalska, 2009). Este objectivo converte-se num ponto

estrategicamente importante para a Polónia na atracção de IDE já que é frequentemente um factor de decisão de localização de IDE (Asiedu e Esfahani, 2001; Limao e Venables, 2001; Khadaroo e Seetanahb, 2007). Porém, vários estudos (*e.g.*, Komornicki, 2005; ECORYS, 2006; Michalska, 2009; OCDE, 2011) afirmam que o estado das infra-estruturas de transporte polacas não acompanhou o ritmo de aceleração e crescimento económico da Polónia, levantando algumas questões de eficácia e podendo constituir uma barreira ao IDE.

Podemos utilizar o Índice de Acessibilidade (ECORYS, 2006) para compreendermos melhor a configuração e estrutura física polaca e a questão da acessibilidade proporcionada pelas infra-estruturas (*cf.* Figura 7).

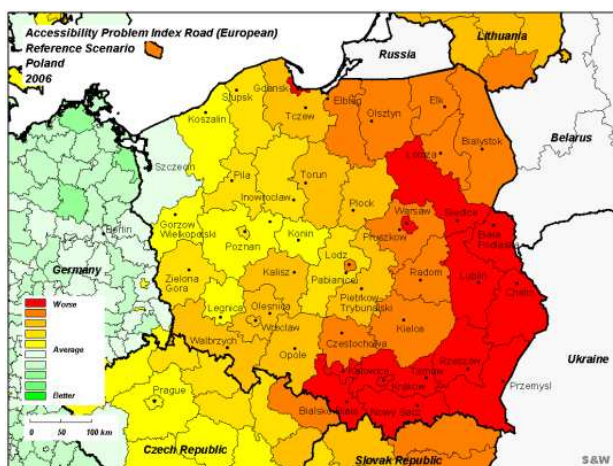


Figura 7a: Índice de Acessibilidade da via rodoviária, em 2006

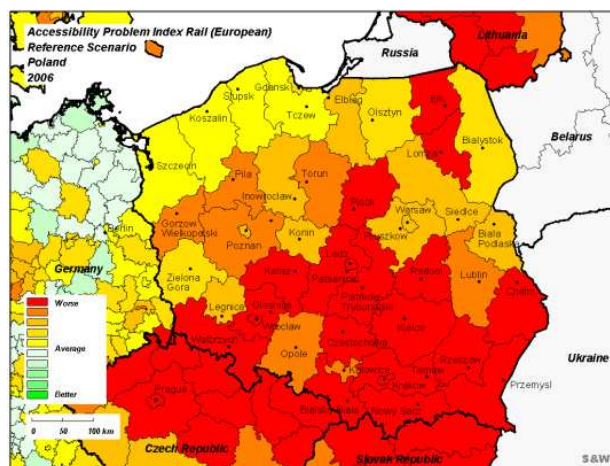


Figura 7b: Índice de Acessibilidade da via ferroviária, em 2006

Figura 7: Índices de Acessibilidade da via rodoviária e ferroviária em comparação com Europa, em 2006.

Fonte: ECORYS (2006: 36–37).

Em primeiro lugar, é visível que a acessibilidade no território polaco fica abaixo da média europeia, principalmente no que respeita ao sector ferroviário. Em segundo lugar, tanto no caso do sector rodoviário como ferroviário, assinalamos que as zonas do Sudeste e Leste, menos desenvolvidas, possuem um menor nível de acessibilidade, quando comparadas com as regiões Ocidentais. Mais uma vez a pobre qualidade das infra-estruturas da zona fronteiriça é demonstradora da influência que uma “vizinhança” menos desenvolvida, neste caso a Ucrânia e a Eslováquia, possui no desenvolvimento regional. Por outro lado, a região fronteiriça com a Alemanha é estimulada pela força económica deste país e apresenta resultados ao nível da média europeia.

Podemos concluir que a respeito da configuração e estrutura física, apesar de o sistema de transportes cobrir espacialmente o território polaco, este apresenta fraquezas a nível da pouca qualidade da infra-estrutura e no que respeita à falta de auto-estradas e comboios a grande velocidade (ECORYS, 2006). A infra-estrutura existente não proporciona uma qualidade suficiente para os sectores secundário e terciário, constituindo uma barreira ao

desenvolvimento do país e atracção de IDE. Assim sendo, a questão infra-estrutural é importante para os investidores estrangeiros que sabem que, apesar de a qualidade das infra-estruturas poder ser bastante melhorada em cidades como Varsóvia ou Cracóvia em comparação com outros centros económicos da UE, as preferem como local de investimento em detrimento da isolada e ainda menos acessível zona Leste e rural.

Assim, a configuração e estrutura física do território polaco ressentem a necessidade de um maior investimento nas infra-estruturas de transportes, que apesar de já se encontrar previsto através de fundos europeus (KPMG, 2010), pode também ter origem em IDE. Enquanto não se verificar um aumento da acessibilidade do território polaco em relação à média europeia, os FGP ‘configuração e estrutura física’ restringirão as vantagens proporcionadas pela ‘posição’ e ‘extensão’ polaca. Até aí, a Polónia permanecerá um território bem localizado (cf. ‘Posição’), mas pouco acessível, em concreto, aos seus investidores europeus, criando-lhes barreiras ao IDE.

Clima

Oscilando entre o tipo marítimo e continental, com Invernos muito frios e Verões amenos,⁹ o clima polaco pode ter um grande impacto negativo em algumas actividades económicas como a agricultura em alturas mais inóspitas (*e.g.* secas e ondas de calor) (Szwed *et al.*, 2010). Existem previsões de agravamento deste cenário com o fenómeno de Aquecimento Global (Szwed *et al.*, 2010), que podem ser ultrapassados caso sejam tomadas medidas de prevenção (Stuczyński *et al.*, 2000). Todavia, apesar de as características climáticas da Polónia influenciarem inevitavelmente a sua situação geopolítica, já que os ambientes geográficos moldam e diferenciam o Homem e os seus inerentes modos de vida (Defarges, 2003), a sua interferência é bastante menor em comparação com outros FGP já analisados (*e.g.* ‘Extensão’, ‘Posição’). Devido à falta de evidências em contrário, podemos concluir que o clima não constitui um factor preponderante para a situação geopolítica polaca.

4.2.2. Factores variáveis

População

Quanto à população e ao capital humano verificaram-se alterações durante o período de transição. A adaptação da Polónia a uma nova economia de mercado aberta ao investimento estrangeiro reorientou o capital humano essencialmente dos sectores técnicos para o sector de

⁹ Informação retirada de Experience Poland, in <http://www.experiencepoland.com/climate.html>, acedido a 10 de Maio de 2011.

negócios e serviços (Jeong *et al.*, 2008), actualmente dominante a nível de investimento estrangeiro com 68% do total de *stock* de IDE da Polónia em 2008 (Zimny, 2010). O grande volume de IDE recebido durante este processo de transição acelerou a mudança tecnológica, e consequentemente, a necessidade de melhorar as qualificações da população e, orientá-la para o sector da inovação, de forma a dar resposta às novas necessidades do mercado (Pastore, 2005).

Assim, a mão-de-obra polaca reúne várias características que atraem a atenção dos investidores estrangeiros. Por um lado agrega um capital humano de qualidade resultado de um investimento do governo no sector da educação. Em 2006, o governo polaco despendeu 5.7% do seu PIB em gastos educacionais, um valor superior ao russo que contou apenas com 3.9%.¹⁰ No mesmo ano, 67.4% da mão-de-obra disponível na Polónia possuía educação ao nível do ensino secundário e 19.9% detinha um grau superior.¹¹ Assim, a Polónia disponibiliza um bom volume de capital humano, que complementado pelo facto de ser relativamente mais barato face ao existente na Europa Ocidental e EUA constituem factores de atracção de IDE.

Outros pontos positivos na atracção de IDE a nível da população polaca são a grande produtividade da mão-de-obra e a fácil adaptação da mesma às expectativas e cultura corporativas das MNC que investem no país (Sinnathamby e Czernicka, 2009). Isto aliado ao facto de a Polónia possuir uma população relativamente jovem, mais aberta a questões de mobilidade e contínua actualização de competências e conhecimento (Sinnathamby e Czernicka, 2009), torna este país atraente para os investidores estrangeiros.

As cidades continuam a possuir condições superiores para a criação de capital humano qualificado em relação às comunidades rurais. As dificuldades no acesso à universidade devido ao fraco sistema de concessão de bolsas de estudo e subsídios torna ainda mais difícil obter um grau superior para aqueles que vivem fora dos aglomerados urbanos e possuem maiores dificuldades financeiras (Cichy, 2006). Desta forma, é mais fácil para os investidores estrangeiros apostarem em regiões urbanas, onde o acesso a mão-de-obra qualificada é mais rápido e eficaz, o que acentua a tendência de IDE nestas zonas como vimos anteriormente (*cf.* ‘Extensão’).

¹⁰ Informação retirada de PNUD, in <http://hdrstats.undp.org/en/indicators/38006.html>, acedido a 11 de Maio de 2011.

¹¹ Informação retirada de OCDE, in <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=RGRADSTY>, acedido a 11 de Maio de 2011.

Recursos

No que respeita a análise dos recursos existentes na Polónia e sua influência face à sua situação geopolítica devemos atentar a questão energética. A Polónia, enquanto pequena produtora e consumidora de energia (à excepção do carvão) posiciona-se essencialmente como importadora de energia. Tendo em conta a importância da questão energética actualmente como ‘arma’ geoestratégica preponderante na posição que cada país ocupa no cenário internacional, a Polónia tem de ponderar como gerir uma desvantagem energética de forma a que esta não acarrete outro tipo de prejuízos para a sua situação geopolítica.

A Polónia é um proeminente produtor e exportador de carvão, constituindo este a principal fonte de energia doméstica e produzindo cerca de 90% da electricidade utilizada (Spencer *et al.*, 2011). Possuindo um pequeno volume de reservas provadas de petróleo e de gás natural, a Polónia encontra-se dependente da importação destes tipos de energia oriundos essencialmente da Rússia e que satisfazem 30% do consumo primário de energia (Spencer *et al.*, 2011). Isto é motivado, não só pela escassez destes recursos no território polaco, mas também pela herança da ex-URSS. Este legado mantém-se e, apesar de ser positivo em alguns aspectos como a qualidade e o bom desenvolvimento das infra-estruturas de gás natural, comporta algum constrangimento em vários níveis, nomeada a nível da acção política e questões de soberania. Isto quer dizer que a Polónia, enquanto país independente e com um posicionamento orientado a Ocidente (*cf.* Posição), pode ter a sua acção política limitada em questões internacionais que contrariem a política externa russa devido à ameaça desta última cortar o fornecimento energético.

Tendo esta questão em consideração e como se torna muito custoso encontrar exportadores alternativos de energia, especialmente de gás natural, é importante a aposta em outras fontes de energia (Ürge-Vorsatz *et al.*, 2006). Assim, as energias renováveis podem constituir a longo prazo, um investimento viável tanto para o sector público como para as empresas privadas. Apesar de o *share* actual de energias como a biomassa, a energia geotérmica, hidroeléctrica ou eólica não ultrapassar os 1.6% de energia utilizada face à esmagadora utilização de combustíveis fósseis, as bases legais para o seu desenvolvimento estão estabelecidas, tendo sido ultrapassadas as barreiras iniciais ao investimento neste tipo de energias (Taler *et al.*, 2007). Várias estratégias e regulamentos foram criados desde a *Energy Law* de 1997, alinhando a legislação com as normas da UE.

Desta forma, podemos afirmar que a questão energética condiciona a situação geopolítica polaca, ao constituir o factor de dependência em relação à Rússia. Enquanto que todos os

outros FGP orientam a Polónia para Ocidente, a energia permanece como o único que estabelece a ligação com a sua ex-metrópole. No caso das energias renováveis, o investimento pode vir a proporcionar-se no futuro, já que o Governo tem como estratégia o apoio a estas últimas, favorecendo o estabelecimento de legislação de apoio e atracção de investimento nesta área.

Estrutura social, económica e política

A estrutura social, económica e política constitui um dos FGP que mais prepondera na situação geopolítica da Polónia nos últimos vinte anos. O processo de transição que implicou a passagem de uma economia planificada e fechada para uma economia de mercado, aberta ao comércio e capital internacional, com todas as consequentes implicações políticas e sociais ainda se encontra em vigor e exerce influência não só na forma como a Polónia se organiza a nível interno, mas também sobre as suas relações externas. O facto de este processo de transição ocorrer durante o pico do processo de Globalização e transnacionalização da economia conferiu-lhe uma dimensão diferente da que teria caso se tivesse verificado noutro período temporal. A transição transnacional, que inclui a liberalização do comércio e capitais e abertura à economia mundial, foi o ‘caminho’ natural para um país que toma medidas no sentido de abertura ao mercado global contemporâneo. Desta forma, apesar de o processo de transição da Polónia ter sido iniciado espontaneamente por si própria, foi acelerado por factores externos, como o grande volume de IDE recebido (Jensen, 2006). O processo transnacional ajustou as políticas e práticas nacionais às exigências da economia global (Shields, 2004).

Esta adaptação do mercado polaco e a sua reestruturação com o objectivo de integração na economia global facilitou a atracção de IDE (*cf.* Secção 4.1.). Actualmente, a estrutura social, económica e política providenciam um quadro institucional que garante segurança aos investidores estrangeiros e parecem levá-los a manter as suas posições neste país mesmo em cenário de crise, não desinvestindo em massa (*cf.* Secção 4.1.).

Podemos concluir que a Polónia constitui um espaço moderno (*cf.* Tabela 3) já que, apesar de existirem aspectos que ainda não estejam completamente dentro das características deste tipo de espaços (*e.g.* questões de infra-estruturas e comunicações), encontra-se bastante próxima de um típico espaço moderno, devido à sua integração na UE e adaptação ao modelo social, económico e político europeu.

Tabela 2: Tipo de países segundo a sua estrutura social, política e económica

Tipo de espaço	Moderno	Estático	Monolítico e controlado	Em transição
Características	Espaço dinâmico e democrático; PIB elevado Facilidade de comunicações e mobilidade; Incentivo ao consumo, Grande mobilidade de classes, Valorização da educação e do papel da mulher, Percepção de igualdade. Confiança no poder político.	Espaço pré-industrial; Baixo PIB; Comunicações limitadas; Consumo de subsistência (agricultura: actividade económica principal); Predominância da população rural; Pouca mobilidade de classes; Parco aproveitamento de recursos; Hierarquia na idade	Espaço ditatorial Existência de censura; Falta de liberdade de expressão; Mentalidade subjugada à ideologia dominante; Corrupção e influência das classes dominantes Falta de percepção de igualdade; Desconfiança no poder político.	Características mistas
Exemplos	Países da Europa Ocidental, países nórdicos; EUA.	Países da África Subsariana, Europa medieval	URSS, Alemanha nazi, Coreia do Norte, Zimbabué.	Rússia, Índia, China.

Fonte: Elaboração própria

4.2.3. Produtos de interacção

Tecnologia

A transferência de tecnologia constitui um factor-chave para o crescimento económico e para os processos de transição verificados nos países da Europa Central e de Leste (ECL) após o final da URSS, em 1990. O acesso à tecnologia e a sua utilização na dinâmica de uma economia nacional decidem a posição competitiva de um país na divisão internacional do trabalho (Gurbiel, 2002). Constituindo a tecnologia um pilar essencial no processo de transição devemos averiguar se este último foi acompanhado pela mudança tecnológica (Arogyaswamy e Nowak, 2009). A situação da tecnologia na Polónia apresenta alguns indicadores pouco animadores, que demonstram a existência de um desfasamento em relação aos seus parceiros da OCDE (*cf.* Tabela 4).

Como podemos observar a Despesa Bruta Doméstica em Investigação & Desenvolvimento (I&D) como percentagem do PIB polaco é das mais baixas dos países da ECL representados, ficando só à frente da Eslováquia. Isto demonstra que o sector da tecnologia e inovação apresenta-se como pouco importante para o investimento polaco, tanto a nível do sector privado como do sector público. Tendo em conta que a Polónia não pode contar com um rápido crescimento dos meios orçamentais destinados ao sector do I&D, devem ser encontrados e encorajados novas formas de obter financiamento, por exemplo, a nível do

sector privado. Assim, é muito importante o governo polaco encorajar o sector privado, nacional e internacional a investir na tecnologia e inovação concedendo preferências com créditos bancários, benefícios fiscais e limitando o processo burocrático (Gubriel, 2002; OCDE, 2004).

Tabela 3: Alguns indicadores tecnológicos e de inovação da Polónia versus alguns países

Agrupamento de países	País	GERD % PIB* (2006)	Patentes triádicas, por milhão de população** (2005)	Artigos científicos, por milhão de população (2003)	Patentes com co-inventores estrangeiros (2002-2004)
<i>ECL</i> ***	<i>Polónia</i>	0.56	0.34	177.25	35.97
	<i>Rep. Checa</i>	1.54	1.54	289.17	38.85
	<i>Hungria</i>	1.00	4.06	247.10	36.44
	<i>Eslováquia</i>	0.49	0.53	175.29	56.03
<i>UE</i> ****	<i>Alemanha</i>	2.53	76.38	536.90	12.90
	<i>França</i>	2.11	39.35	516.22	17.16
	<i>Reino Unido</i>	1.78	27.41	810.83	23.90
	<i>Holanda</i>	1.67	66.94	830.61	45.26
	<i>Espanha</i>	1.20	4.55	400.58	21.38
	<i>Portugal</i>	0.83	1.07	251.41	25.70
<i>Outros países da OCDE</i>	<i>EUA</i>	2.62	53.11	725.60	12.49
	<i>Israel</i>	4.53	60.28	1037.57	16.21

Fonte: OCDE (2008: 180-181).

*GERD % PIB: Despesa Bruta Doméstica em I&D; ** Patentes triádicas são um conjunto de patentes registado pelo *European Patent Office*, *Japan Patent Office*, e o *US Patent and Trademark Office* de forma a protegerem, em simultâneo, a mesma invenção (OCDE, 2008: 176); *** Estes países da ECL também pertencem à UE. A sua separação dos restantes países da UE representados nesta tabela serve apenas o propósito de ser efectuada uma melhor comparação entre os países da ECL e da Europa Ocidental; **** O grupo de países da UE representado nesta tabela engloba grandes economias (e.g. Alemanha, França e Reino Unido), médias economias (e.g. Holanda e Espanha) e pequenas economias (e.g. Portugal).

O perfil tecnológico e de inovação da Polónia apresenta ainda atrasos em relação à média dos restantes países em pontos como o número de patentes triádicas por milhão de população ou de artigos científicos por milhão de população (*cf.* Figura 8 e Tabela 4).

O valor de patentes com co-inventores estrangeiros encontra-se dentro da média dos países da ECL e acima da média dos países da UE e OCDE (*cf.* Figura 8 e Tabela 3), o que demonstra a importância da intervenção estrangeira, nomeadamente do IDE, na transferência de conhecimento e processo de inovação. De facto, as conexões da Polónia com o estrangeiro beneficiam bastante da transferência de tecnologia acumulada nas economias mais desenvolvidas (Kolasa, 2008). Gubriel (2002) aponta como um sucesso do processo de transição e do aprofundamento das relações com a UE, os efeitos de *spillover* nas indústrias locais, provenientes das MNC que investiram na Polónia. Esta transferência de tecnologia tem proveniência maioritária no IDE e trocas comerciais devido à fraca ligação entre o sector

científico doméstico e a indústria (Gurbiel, 2002). A falta de comunicação efectiva entre o sector inovativo e as empresas constitui uma das maiores fraquezas do sistema de I&D polaco.



Figura 8: Perfil do sector tecnológico e de investigação na Polónia, face à média dos restantes países

Fonte: OCDE (2010: 211).

Concluimos que a Polónia apresenta potencial de alavancagem tecnológica caso sejam ultrapassadas as barreiras referidas. A combinação da sua posição geográfica central, com a existência de trocas comerciais extensivas com França e Alemanha, de uma força de trabalho bastante qualificada, uma longa tradição de empreendedorismo a pequena escala e uma boa disponibilidade de organizações de apoio às empresas constituem estabelecem pontos de partida muito importantes para o crescimento do sector tecnológico (Gurbiel, 2002; Arogyaswamy e Nowak, 2009). Representam, ainda, pontos de atracção de IDE futuro especificamente focado em inovação e tecnologia, já que nos últimos vinte anos este sector tem-se limitado a usufruir indirectamente da transferência de conhecimento oriunda no IDE em outras actividades.

História, Ideologia, Poder e Estratégia

O último grupo de FGP refere-se à forma como a Polónia se situa a nível de distribuição do Poder mundial e estabelece a sua política externa de forma estratégica, tendo em conta o seu percurso histórico e a ideologia. A influência destes factores sobre a situação geopolítica de um país é bastante relevante pois constituem o reflexo e posicionamento internacional da situação geopolítica formada pelos restantes FGP (*e.g.* Extensão, Posição, População, Tecnologia). Por existirem relações indirectas entre a estratégia e política externa e o volume

de IDE recebido, impera conhecer a bases da primeira, para em seguida procedermos às ligações possíveis.

A política externa polaca só surge de forma independente e soberana a partir de 1990, com o desmembramento da URSS. Até aí, a Rússia soviética dominava a política externa de todos os seus estados satélites, impondo uma coincidência de princípios e ideias relativos às questões internacionais. Nos últimos vinte anos a política externa polaca demonstrou ser o produto directo da sua História enquanto país dominado, ambicionando pela auto-determinação da mesma (Reeves, 2010).

A Polónia estabelece como principal pilar da sua política externa um posicionamento pró-Occidente (*cf.* ‘Posição’), que representa o sinal de emancipação da ligação com o Leste, em particular com a Rússia. Os motivos da prioridade que foi atribuída à UE na política externa polaca foram vários e todos reflectem a vontade de abandono das dinâmicas da ‘velha Polónia’. Além dos benefícios directos e materiais da adesão (*e.g.* interesses económicos), a adesão à UE constituiu um passo importante na transformação da Polónia num Estado democrático e liberal, próximo do modelo Occidental. Apesar de algum cepticismo e pragmatismo face ao elemento supranacional e da pouca flexibilidade negocial polaca dentro da UE podemos afirmar que a inclusão da Polónia na mesma constituiu a principal alavanca para a transição da sua situação geopolítica, reflectindo um posicionamento que lhe traz benefícios vários, nomeadamente a nível de entradas de IDE.

Em conclusão, a formulação da política externa polaca caracterizada por algum pragmatismo e necessidade de independência e afirmação internacional, nasce da sua História de país dominado e sem poder de decisão a nível interno e externo. Esta formaliza o posicionamento e aproximação a Occidente, em detrimento das relações com a Rússia, que acarreta efeitos positivos a nível de IDE recebido (*cf.* ‘Posição’). Apesar de ter sido essencialmente devido à da adesão à UE que a Polónia conseguiu alcançar o estatuto de parceiro Occidental, a sua aliança com os EUA é muita das vezes priorizada à parceria europeia (Reeves, 2010). Estes constituem a potência internacional que mais ‘apadrinha’ a independência e antagonismo da Polónia face à Rússia.

5. IDE e factores geopolíticos: Síntese do caso Polaco

A situação geopolítica polaca não possui nenhuma característica que lhe confira, *a priori*, uma condição de excepionalidade. Porém, alguns FGP possuem um maior impacto sobre o IDE recebido, ao suportarem a orientação e integração geopolítica pró-Occidental que tanto tem contribuído para o aumento deste. A ‘Extensão’ e ‘Posição’ sustentam espacialmente esta

reorientação geopolítica Ocidental do pós-1990. É com base na forma como a ‘Extensão’ é organizada em torno dos seus pontos ecuménicos urbanos e pró-Ocidentais, e na sua ‘Posição’ central e polivalente, que a Polónia se encontra cada vez mais inserida na Europa e afastada da sua antiga metrópole, a Rússia. Esta condição natural do espaço físico, típica dos factores estáveis, é complementada por factores variáveis e produtos de interacção que corroboram a aproximação a Ocidente, gerindo o espaço em direcção a esse objectivo. Factores como a ‘Estrutura social, económica e política’ e a ‘História, Ideologia, Poder e Estratégia’ encorporam a grande reorientação geopolítica da Polónia verificada a partir do final do século XX.

Tabela 4: Quadro resumo da ligação ‘factores geopolíticos’ e ‘IDE’: Polónia, 1990-2010

Tipo de factor	Factor geopolítico	Exemplos	Importância face aos níveis de IDE actuais	Potencial para IDE futuro	Desincentivo a futuro IDE
Estáveis	Extensão	Sentido de Espaço	Ecúmene	●●●●●	✓
			TNE	●●●●●	✓
			Outras zonas	●●●	✓
		Disparidades territoriais (desenvolvimento económico)	Ocidente	●●●●●	✓
			Leste	●●	✓
			Varsóvia	●●●●●	✓
			Resto do país	●●●	✓
			Urbano	●●●●●	✓
			Rural	●	✓
	Posição	Fronteiras e relação com o resto do mundo	Europeia e bloco ocidental	●●●●●	✓
			Resto do mundo	●	✓
	Configuração e estrutura Física	Infra-estruturas e transportes	Disparidades de acessibilidade	●●●	✓
	Clima			●	
Variáveis	População	Capital Humano		●●●●●	✓
		Força de trabalho barata		●●●●●	✓
	Recursos	Energéticos não renováveis		●●	
		Energéticos renováveis		●●	
	Estrutura económica, política e social	Espaço moderno	Processo de transição + transnacionalidade	●●●●●	✓
	Tecnologia			●●	✓
Produtos de interacção	História, Ideologia e Poder, Estratégia	Política Externa	Orientação Ocidental	●●●●●	✓

Fonte: Elaboração própria

Legenda: ● - Muito pouco importante; ● - Pouco importante; ●●● - Indiferente; ●●●●; Importante; ●●●●● - Muito importante.

Assim, podemos constatar que esta reorientação geopolítica da Polónia tem estado na origem dos fluxos massivos de IDE recebidos, constituindo este facto a grande característica da condição geopolítica actual deste país. Esta situação é proporcionada por factores estáveis (*e.g.* ‘Extensão’ e ‘Posição’) e pela forma como estes são estrategicamente geridos, o que se torna evidente através da análise de alguns factores variáveis (*e.g.* ‘População’ e ‘Estrutura social, económica e política’) e produtos de interacção (‘História, Ideologia, Poder e Estratégia’). Desta forma, os FGP que mais estão ligados à reorientação Ocidental (acima referidos) são os que possuem mais impacto nos níveis de IDE actuais, como podemos constatar na Tabela 5.

5. Conclusão

Neste trabalho foi testada e analisada a existência de ligações entre áreas de estudo distintas, a Economia, a Gestão e a Geopolítica. Reafirmando a importância da interdisciplinaridade em questões internacionais, como é o caso do IDE ou da Geopolítica, este estudo apresentou como objectivo lato o de acentuar a importância da afinidade entre as disciplinas de RI e Economia e IB. Em concreto, o nosso estudo pretende colmatar uma falha verificada na literatura relacionada com a ligação Geopolítica – IB, analisando a situação geopolítica da Polónia, e confrontando-a com o volume de IDE recebido.

Duas conclusões principais se retiram do estudo de caso. Primeiro, no caso da Polónia não existe um favorecimento geopolítico natural, permanecendo a hipótese de gestão estratégica do território e dos seus recursos (*e.g.* naturais, energéticos, humanos, tecnológicos), com vista a alcançar o maior número de benefícios possíveis – *Procura da afirmação geopolítica*. Consequentemente é a forma como os países se posicionam e como gerem a sua situação geopolítica (mais ou menos favorável), potencializando ou não os diferentes factores, que tem influência no volume de IDE recebido, na sua origem e distribuição. Atributos geopolíticos mais favoráveis como uma extensão considerável, uma posição central, uma população com qualificações elevadas ou uma estrutura social, económica e política organizada só serão validados como atractivos de IDE se forem potencializados como tal. Segundo, devido à estratégia de alavancagem geopolítica polaca baseada na aproximação ao Ocidente, os vários FGP são potencializados para irem ao encontro deste objectivo. Desta forma, os FGP que mais estão ligados à reorientação Ocidental são os que possuem mais impacto nos níveis de IDE actuais (*cf.* Tabela 5).

Alguns FGP com maior preponderância face ao volume, origem e distribuição do IDE no caso polaco incluem a ‘Extensão’, ‘Posição’, ‘População’, ‘Estrutura social, económica e política’, ‘História, Ideologia, Poder e Estratégia’ (cf. Tabela 5).

Com base no caso polaco podemos afirmar que a situação geopolítica de um país é premente para a decisão de localização de IDE nele. A ligação entre Geopolítica e IB, testada neste trabalho, é forte e corrobora a revisão da literatura realizada. A *location* e os aspectos distintivos de cada local específico continuam a constituir pilares fulcrais da economia e IB e do processo de decisão de localização. Os resultados do nosso estudo vão ao encontro desta argumentação demonstrando, através da Polónia, o quanto pode pesar no processo de decisão de localização internacional as diferenças entre as situações geopolíticas dos dois países e as suas disparidades regionais.

Assim, destaca-se um novo elemento comum entre as disciplinas de Geopolítica e Economia e IB: a *estratégia*. Tanto na área da política e das RI como nas áreas mais ligadas às Ciências Económicas e IB, os seus actores principais (e.g. Estados ou MNC) procuram alavancar o seu Poder/lucro e “vencer o adversário tendo em conta a situação e os meios disponíveis” (Lacoste, 1988: 8-9). A estratégia liga as duas áreas académicas tornando-as mais próximas do que aparentam num primeiro olhar.

Referências

- Arogyaswamy, B. e Nowak, A. (2009), “High tech and societal innovation in Poland: prospects and strategies”, *East-West Journal of Economics and Business*, 12(1), 47-73.
- Asiedu, E. e Esfahani, H.S. (2001), "Ownership structure in foreign direct investment projects," *Review of Economics and Statistics*, 83(4), 647-62.
- As-Saber, S.N., Liesch, P.W. e Dowling, P.J. (2001), “Geopolitics and its impacts on international business decisions: a framework for a geopolitical paradigm of international business”, *Working paper series*, 1, University of Tasmania, School of Management.
- Bach, J. e Peters, S. (2002), “The new spirit of German geopolitics”, *Geopolitics*, 7(3), 1-18.
- Bell, J., McNaughton, R. e Young, S. (2001), “Born-again global firms: an extension to the born-global phenomenon”, *Journal of International Management*, 7(3): 173-189.
- Bevan, A., Estrin, S. and Grabbe H. (2001), "The impact of EU accession process on FDI inflows to Central and Eastern Europe", *ESRC Policy Papers 06/01*, Brighton: Sussex European Institute.

- Bevan, A., Estrin, S. e Meyer, K. (2004), "Foreign investment location and institutional development in transition economies", *International Business Review*, 13 (1), 43-64.
- Bosker, M., Brakman, S., Garretsen, H. e Schramm, M. (2010), "Adding geography to the new economic geography: bridging the gap between theory and empirics", *Journal of Economic Geography*, 10 (6), 793-823.
- Brock, J.K.U, Johnson, J.E. e Zhou, J.Y. (2010), "Does distance matter for internationally-oriented small firms?", *Industrial Marketing Management*, 40(3), 384-394.
- Brouthers, L.E, Mukhopadhyay, S., Wilkinson, T.J. e Brouthers, K.D. (2009), "International market selection and subsidiary performance: A neural network approach", *Journal of World Business*, 44 (3), 262-273.
- Buckley, P. J. e Ghauri, P. N. (2004), "Globalization, economic geography and the strategy of multinational enterprises", *Journal of International Business Studies*, 35 (2): 81-98.
- Busch, A. (2000), "Unpacking the globalization debate: approaches, evidence and data", in *Demystifying Globalization*, C. Hay e D. Marsh (org.), Basingstoke: Macmillan, pp. 21-48.
- Célerier, P. (1961), *Géopolitique et Géostratégie*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Chidlow, A. e Young, S. (2008), "Regional determinants of FDI distribution in Poland", *Working Paper*, 943, William Davidson Institute, University of Michigan.
- Cichy, K. e Malaga, K. (2006), "The quantity and quality of human capital in Poland and USA analyzed in the framework of the Manuelli-Seshadri model", *Poznań University of Economics Review*, 6(1), 5-24.
- Cohen, S. (2007) *Multinational Corporations and Foreign Direct Investment, Avoiding Simplicity, Embracing Complexity*, Oxford: Oxford University Press.
- Cohen, S.B. (2003), *Geopolitics of the World System*, Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.
- Correia, P.P. (2004), *Manual de Geopolítica e Geoestratégia - Conceitos, Teorias e Doutrinas*, 1, Coimbra: Quarteto Editora.
- Couloumbis, T.A. (2003), "Toward a global geopolitical and geoeconomic concert of powers?", in *Strategic Developments in Eurasia After 11 September*, S. Hunter (org.), Londres: Routledge, pp. 17-27.
- Cowen, D. e Smith, N. (2009), "After Geopolitics? From the geopolitical social to geoeconomics", *Antipode*, 41 (1), 22-48.

- Cravinho, J. (2006), *Visões do Mundo: As RI e o Mundo Contemporâneo*, Lisboa: ICS.
- Daniels, J.D. e Radenbaugh, L.H. (2001), *International Business: Environment And Operations*, Londres: Prentice-Hall.
- Dascher, K. (2000), “Are politics and geography related? Evidence from a cross-section of capital cities”, *Public Choice*, 105 (3-4), 373-392.
- Defarges, P.M. (2003), *Introdução à Geopolítica*, Lisboa: Gradiva.
- Deichmann, J.I. (1998), “Foreign direct investment in Poland: sub-national distribution and location factors, 1989-1997”, *Middle States Geographer*, 31, 83-92.
- Demirbag, M., McGuinness, M. e Altay, H. (2010), “Perceptions of institutional environment and entry mode: FDI from an emerging country”, *Management International Review*, 50 (1), 208-240.
- Dias, C.M. (2006), “O Espaço na Guerra Futura”. *Revista Militar*, 2453, 663-699.
- Dias, M.G. e Teixeira, A.A.C. (2011), “Geopolítica e International Business: uma tentativa de síntese e proposta de enquadramento teórico para aplicação prática”, Working Paper da FEP nº 428, Faculdade de Economia, Universidade do Porto.
- Dicken, P. (2003), “Places and flows: situating international investment”, in *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Clark, G.L. Feldman, M.P. e Gertler, M.S. (ed.), Oxford: Oxford University Press, pp. 275-291.
- Douglas, S.P. e Craig, C.S. (1992), “Advances in International Marketing”, *International Journal of Research in Marketing*, 9 (4), 291-318.
- Dow, D., e Karunaratna, A. (2006), “Developing a multidimensional instrument to measure psychic distance stimuli”, *Journal of International Business Studies*, 37(5), 578-602.
- Drulák, P. (2006), “Between geopolitics and anti-geopolitics: Czech political thought”, *Geopolitics*, 11(3), 420-438.
- Duarte, A.S. (1997), “A economia: arma da estratégia”, *Nação e Defesa*, 82(2), 139-174.
- Dunning, J.H. (1997), “Governments and the macro-organization of economic activity: an historical and spatial perspective” in *Governments, Globalization and International Business*, J. H. Dunning (org.) Oxford: Oxford University Press, pp. 31-72.
- Dunning, J.H. (1998), “Location and the multinational enterprise: a neglected factor”, *Journal of International Business Studies*, 29(1): 45-66.
- Dunning, J.H. (2000), “The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity”, *International Business Review*, 9(1): 163-190.

- ECORYS (2006), *Study on Strategic Evaluation on Transport Investment Priorities under Structural and Cohesion funds for the Programming Period 2007-2013 – Country Report Poland*. Roterdão: ECORYS.
- Efegil, E. (2009), “Regime security vs imperialist geopolitics: which factors dominate the decision making of the Central Asian states?”, *Journal of Central Asian and the Caucasian Studies*, 4(8), 50-70.
- Egger, P. e Winner, H. (2005), “Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment”, *European Journal of Political Economy*, 21(4), 932– 952.
- Ellis, P.D. (2008), “Does psychic distance moderate the market size-entry sequence relationship?”, *Journal of International Business Studies*, 39(3), 351–369.
- Epstein, R. e Sedelmeier, U. (2008), “Beyond conditionality: international institutions in post-communist Europe after enlargement”, *Journal of European Public Policy*, 15(6), 795–805.
- Ersoy, M.B. (2006), *Potential Effects of EU Membership on Turkish Foreign Direct Investment Inflows: Implications of Experiences of Ireland, Spain and Poland*, MSc Thesis, Ankara: Middle East Technical University.
- Fabry, N. e Zeghni, S. (2002), “Foreign direct investment in Russia: how the investment climate matters”, *Communist and Post-Communist Studies*, 35(3), 289-303.
- Fernandes, J.P.T. (2002), “Da Geopolítica clássica à Geopolítica pós-moderna: entre a ruptura e a continuidade”, *Política Internacional*, 26(2), 161-186
- Gagné, J.F. (2007), “Geopolitics in a post-Cold War context: from geo-strategic to geo-economic considerations?”, *Occasional Paper*, 15, Raoul Dandurand Chair of Strategic and Diplomatic Studies.
- Ghemawat, P. (2001), “Distance still matters - the hard reality of global expansion”, *Harvard Business Review*, 79(8), 137–147.
- Globerman, S. e Shapiro, S. (2003), “Governance, infrastructure and US foreign direct investment”, *Journal of International Business Studies*, 34(1), 9-39.
- Grochowski M., Fuhrmann M., Madurowicz M., Pieniazek M., Wilk W. e Zegar T. (2006), “Warsaw metropolitan area in an international relations network”, *Miscellanea Geographica*, 12, 215-223.
- Gurbiel, R. (2002), “Impact of innovation and technology transfer on economic growth: the central and Eastern Europe experience”,

www.eadi.org/fileadmin/WG_Documents/Reg_WG/gurbiel.pdf, acessado em 21 de Maio de 2011.

- Henisz, W.J. (2000), "The institutional environment for multinational investment", *Journal of Law, Economics and Organization*, 16(2), 334-364.
- Hofstede, G. (1980), *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values*, Beverly Hills: Sage.
- Holmes, T.J. (1998), "The effect of state policies on the location of manufacturing: evidence from state borders", *Journal of Economic Geography*, 106(4): 667-705.
- Hunter, R. e Ryan, L.V (2009), "Poland in 1989: enter Tadeusz Mazowiecki and the creation of the Balcerowicz Plan", *Research Journal of International Studies*, 11, 31-39.
- Hunter, R.J. (2010), "Katyn: old issues threaten Polish-Russian economic and political relations", *European Journal of Social Sciences*, 17(2), 288-297.
- Ietto-Gillies, G. (2005), *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Jensen, C. (2006), "Foreign direct investment and economic transition: panacea or pain killer?", *Europe-Asia Studies*, 58(6), 881-902.
- Jeong, B., Kejak, M. and Vinogradov, V. (2008), "Changing composition of human capital: the Czech Republic, Hungary and Poland", *Economics of Transition*, 16(2), 247-271.
- Jiménez, E.M. (2002), "Glocalization: new theoretical approaches to regional (subnational) development in the context of economic integration and globalization", *Integration & Trade*, 6(16): 199-231.
- Jovanović, M.N. (2003a), "Local vs global location of firms and industries", *Journal of Economic Integration*, 18(1): 60-104.
- Jovanović, M.N. (2003b), "Spatial location of firms and industries: an overview of theory", *Economia Internazionale*, 56(1): 23-81.
- Khadaroo, A.J. e Seetanah, B. (2007), "Transport infrastructure and FDI: lessons from Sub Saharan African Economies", *Paper presented at the African Economic Conference (AEC)*, Addis Ababa: UN Conference Centre.
- Kirkmann, B.L., Lowe, K.B., e Gibson, C.B. (2006), "A quarter century of culture's consequences: A review of empirical research incorporating Hofstede's cultural values framework", *Journal of International Business Studies*, 37(3), 285-320.

- Knickerbocker, F.T. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Cambridge: Harvard University Press.
- Kolasa, M. (2008), “Productivity, innovation and convergence in Poland”, *Economics of Transition*, 16(3), 467-501.
- Komornicki, T. (2005), “Specific institutional barriers in transport development in the case of Poland and other central European transition countries”, *IATSS Research*, 29(2), 50-58.
- Kornecki, L. (2010), “FDI in Central and Eastern Europe: business environment and current FDI trends in Poland”, *Research in Business and Economics Journal*, 3, 1-12.
- Kotler P., Jatusripitak, S. e Maesinncee, S. (1997), *The Marketing of Nations*, New York: The Free Press.
- KPMG (2010), *Investment in Poland*. Varsóvia: KPMG.
- Krugman, P. (1991), “Increasing returns and economic geography”, *Journal of Political Economy*, 99(3), 483-499.
- Krugman, P. (1998), “What’s new about the new economic geography?”, *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2): 7-17.
- Kurecic, P. (2008), “NATO enlargement: A ‘geopolitical victory’ of the United States in the Post-Cold War era? Results and perspectives”, *Hrvatski Geografski Glasnik*, 70(1), 25-42.
- Lacoste Y. (1988), *Questions de Géopolitique : l'Islam, la Mer, l'Afrique*, Paris: Le Livre de Poche.
- Lansbury, M., Pain, N. e Smidkova, K. (1996). “Foreign direct investment in Central Europe since 1990: an econometric study”, *National Institute Economic Review*, 156, 104–113.
- Levitsky, S. e Way, L.A (2005), “Ties that bind? Leverage, linkage, and democratization in the Post-Cold War world”, *International Studies Review*, 7(3), 519–524.
- Levitt, T. (1983), “The globalization of markets”, *Harvard Business Review*, 61(3): 92-102.
- Lim, K.H., Leung, K., Sia, C.L. e Lee, M.K.O. (2004) “Is e-commerce boundary-less? Effects of individualism-collectivism and uncertainty avoidance on Internet Shopping”, *Journal of International Business Studies*, 35(6), 545-559.
- Limao, N. e A.J., Venables (2001), Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs and trade, *World Development Economic Review*, 15(3), 451-479.
- Luttwak, E. (1990), “From geopolitics to geo-economics: logic of conflict, grammar of commerce”, *The National Interest*, 20: 17-23.

- MacCann, P. e Mudambi, R. (2004), “The location behavior of the multinational enterprise: some analytical issues”, *Growth and Change*, 35(4), 491-524.
- Malmberg, A., Sölvell, O. e Zander, I. (1996), “Spatial clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness”, *Geografiska Annaler*, 78 B(2), 85-97.
- Maskell, P. (2001), “Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster”, *Industrial and Corporate Change*, 10(4), 921-943.
- Mellinger, A.D., Sachs, J.D. e Gallup, J.L. (2003), “Climate, coastal proximity and development”, in *The Oxford Handbook of Economic Geography*, G.L. Clark, M.P. Feldman e M.S. Gertler (org.), Oxford: Oxford University Press. 169- 194.
- Mercille, J. (2008), “The radical geopolitics of US foreign policy: geopolitical and geoeconomic logics of power”, *Political Geography*, 27(5), 570-586.
- Meyer, K.E. (2001), “Institutions, transaction costs and entry mode choice”, *Journal of International Business Studies*, 31(2), 257-267.
- Michalska, I. (2009), *The Foreign Direct Investment Environment in Poland*. Cracóvia: NYKTO.
- Mikolaj, H. (2004), “Human capital formation in Poland: where does educational quality come from?”, *MPRA Paper*, 6001, Trieste: Università Degli Studi Di Trieste.
- Minifie, J. R., West, Vicki (1998), “A small business international market selection model”, *International Journal of Production Economics*, 56-57(1): 451-462.
- Mitropolitski, S. (2007), *Explaining political regime diversity in post-communist states: an evaluation and critique of current theories*, MS Thesis, Montreal: Université McGill.
- Mudambi, R. (2002), “The location decision of the multinational enterprise”, in *Industrial Location Economics*, P. McCann, (org.), Cheltenham: Edward Elgar, pp. 263-285.
- O’Farrell, P. e Wood, P. (1994), “International market selection by business service firms: key conceptual methodological issues”, *International Business Review*, 3(3), 243–261.
- OCDE (2004), *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2004 - Country Response to Policy Questionnaire*. Paris: OCDE Publishing.
- OCDE (2008), *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008*. Paris: OCDE Publishing.
- OCDE (2010), *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2010*. Paris: OCDE Publishing.
- OCDE (2011), *Economic Policy Reforms 2011: Going for Growth*. Paris: OCDE Publishing.

- Ohmae, K. (1990), *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*, New York: The Free Press.
- Ozbay, F. e Aras, B. (2008), “Polish-Russian relations: history, geography and geopolitics”, *East European Quarterly*, 42(1), 27-42.
- Pastore, F. (2005), “To study or to work? Education and labour market participation of young people in Poland”, *IZA Discussion Paper*, 1793, Seconda Università di Napoli.
- Peng, M. (2009), *Global Strategic Management, International Edition*, Ohio: South-Western.
- Polish Information and Foreign Investment Agency (2010), “Foreign direct investments in Poland”, http://www.paiz.gov.pl/poland_in_figures/foreign_direct_investment, acedido em 27 de Abril de 2011.
- Porter, M. E. (1994), “The role of location in competition”, *Journal of the Economics of Business*, 1 (1): 35-39.
- Porter, M.E. (1998a), “Clusters and the new economics of competition”, *Harvard Business Review*, 76(6), 77-90.
- Porter, M.E. (1998b), “The Adam Smith address: location, clusters, and the "new" microeconomics of competition”, *Business Economics*, 33(1), 7-14.
- Reeves, C. (2010), “Reopening the wounds of history? The foreign policy of the ‘fourth’ Polish Republic”, *Journal of Communist Studies and Transition Politics*, 26(4), 518 - 541.
- Retaillé, D. (2010), “Geopolitics in History”, *Geopolitics*, 5(2), 35-51.
- Ricardo, D. (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Londres: John Murray.
- Rugman, A. (1976), “Risk reduction by international diversification”, *Journal of International Business Studies*, 7(2), 75-80.
- Sanyal, R. (2008), “Effect of perception of corruption on outward US foreign direct investment”, *Global Business and Economics Review*, 10(1), 123-140.
- Schoenberger, E. (2003), “The management of time and space”, in *The Oxford Handbook of Economic Geography*, G. L. Clark, M. P. Feldman e M. S. Gertler (org.), Oxford: Oxford University Press, pp. 317-332.
- Sethi, D. (2007), “The impact of geopolitical factors on international business”, *Paper for the International Academy of Business and Economics (IABE) Annual Conference*, Las Vegas: IABE.

- Shields, S. (2004), “Global restructuring and the Polish state: transition, transformation, or transnationalization?”, *Review of International Political Economy*, 11(1), 132-154.
- Sinnathamby, A. e Czernicka, J. (2009), *Foreign Direct Investment in Poland: Key Determinants and the Impact of Poland's Accession to European Union*, MSc Thesis, Aarhus: Aarhus School of Business.
- Sivakumar, K. e Nakata, C. (2001), “The stampede toward Hofstede's framework: avoiding the sample design pit in cross-cultural research”, *Journal of International Business Studies*, 32(3), 555–574.
- Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Natures and Causes of the Wealth of the Nations*, Londres: W. Strahan and T. Cadell.
- Spencer, T., Korpoo, A., Lang, K.O. e Kremer, M. (2011), “Linking an EU emission reduction target beyond 20 % to energy security in Central and Eastern Europe”, *Working Paper*, 69, Hensínquia, The Finnish Institute of International Affairs.
- Strange, S. (1970), “International economics and international relations: a case of mutual neglect”, *International Affairs*, 46(2): 304-315.
- Stuczyński, T., Demidowicz, G., Deputat T., Górski, T., Krasowicz e Kuś, J (2000), “Adaptation scenarios of agriculture in Poland to future climate changes”, *Environmental Monitoring and Assessment*, 61(1), 133-144.
- Szwed, M., Karg, M., Pińskwar, I., Radziejewski, M., Graczyk, D., Kędziora, A. e Kundzewicz, Z.W. (2010), “Climate change and its effect on agriculture, water resources and human health sectors in Poland”, *Natural Hazards and Earth System Sciences*, 10, 1725-1737.
- Taler, J.; Wegloski, B.; Cebula, A. (2007), “An assessment of Polish power”, *Modern Power Systems*, 27(5), 13-17.
- Tuathail, G.O. e Toal, G. (1994), “Problematizing Geopolitics: survey, statesmanship and strategy”, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 19(3), 259-272.
- UNCTAD (2002), “FDI statistics: search by country/economy”, <http://www.unctad.org/templates/page.asp?intItemID=3198&land=1>, acedido em 15 de Fevereiro de 2010.
- UNCTAD (2011), “World Investment Report 2010”, *United Nations Conference on Trade and Development*, Geneva: United Nations.

- Unge, W., Zamarlik, M., Maczka, M., Fudala, P., Tobyczny, M. e Wojcieszak, L. (2006), *Polish-Russian Relations in an Eastern Dimension Context*, Estocolmo: FOI- Sweden Defence Research Agency.
- Ürge-Vorsatz, D., Miladinovab, G. e Paizs, L. (2006), “Energy in transition: from the iron curtain to the European Union”, *Energy Policy*, 34(15), 2279-2297.
- Venables, A. J. (1994), “Economic integration and industrial agglomeration”, *Economic and Social Review*, 26(1), 1-17.
- Venables, A. J. (1998), “The assessment: trade and location, *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2): 1-6.
- Vernon, R. (1966), “International investment and international trade in the product cycle”, *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2): 190-207.
- Vesentini, J. W. (2007), *Novas Geopolíticas*, São Paulo: Contexto.
- Walkenhorst P. (2004), “Economic transition and the sectoral patterns of foreign direct investment”, *Emerging Markets Finance and Trade*, 40(2), 5-26.
- Wei, S.J. (2000), “How taxing is corruption on international investors?”, *The Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1-11.
- Wilkożewski, H. e Münch, U. (2006), “Demographic change and the balance of power in Europe: Will population trends translate into new political conflicts?”, *Paper for the ASEN conference ‘Political Demography: Ethnic, National and Religious Dimensions’*, Londres: LSE.
- Wisniewski, A. (2004), “The impact of foreign direct investment on regional development in Poland”, *EURECO Working Paper*, 4, Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Science.
- Yin, R.K. (2004), *The Case Study Anthology*, Londres: SAGE.
- Yiu, D. e Makino, S. (2002), “The choice between joint venture and wholly owned subsidiary: an institutional perspective”, *Organization Science*, 13(6), 667-683.
- Zimny, Z. (2010), “Inward FDI in Poland and its policy context”, *Country profiles of inward and outward foreign direct investment*, Columbia: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment.

Recent FEP Working Papers

Nº 427	Carina Silva and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Empreendedorismo político local em Portugal. Uma análise exploratória</i> ", September 2011
Nº 426	Marta Couto and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Festivais de Música de Verão em Portugal: determinantes da participação e a identificação dos seus patrocinadores</i> ", September 2011
Nº 425	Luis Carvalho and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Where are the poor in International Economics?</i> ", September 2011
Nº 424	Maria Inês Veloso Ferreira and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Organizational Characteristics and Performance of Export Promotion Agencies: Portugal and Ireland compared</i> ", September 2011
Nº 423	Pedro Cosme Costa Vieira, " <i>Está na hora de Portugal sair da Zona Euro</i> ", September 2011
Nº 422	Márcia Daniela Barbosa Oliveira and João Gama, " <i>How we got Here? A Methodology to Study the Evolution of Economies</i> ", July 2011
Nº 421	Vitor M. Carvalho and Manuel M. F. Martins, " <i>Macroeconomic effects of fiscal consolidations in a DSGE model for the Euro Area: does composition matter?</i> ", July 2011
Nº 420	Duarte Leite, Pedro Campos and Isabel Mota, " <i>Computational Results on Membership in R&D Cooperation Networks: To Be or Not To Be in a Research Joint Venture</i> ", July 2011
Nº 419	Sandra T. Silva, Isabel Mota and Filipe Grilo, " <i>The Use of Game Theory in Regional Economics: a quantitative retrospective</i> ", June 2011
Nº 418	Marisa R. Ferreira, Teresa Proença and João F. Proença, " <i>An Empirical Analysis about Motivations among Hospital Volunteers</i> ", June 2011
Nº 417	Marlene Grande and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Corruption and Multinational Companies' Entry Modes. Do Linguistic and Historical Ties Matter?</i> ", June 2011
Nº 416	Aurora A.C. Teixeira, " <i>Mapping the (In)visible College(s) in the Field of Entrepreneurship</i> ", June 2011
Nº 415	Liliana Fernandes, Américo Mendes and Aurora A.C. Teixeira, " <i>A weighted multidimensional index of child well-being which incorporates children's individual perceptions</i> ", June 2011
Nº 414	Gonçalo Faria and João Correia-da-Silva, " <i>A Closed-Form Solution for Options with Ambiguity about Stochastic Volatility</i> ", May 2011
Nº 413	Abel L. Costa Fernandes and Paulo R. Mota, " <i>The Roots of the Eurozone Sovereign Debt Crisis: PIGS vs Non-PIGS</i> ", May 2011
Nº 412	Goretti Nunes, Isabel Mota and Pedro Campos, " <i>Policentrismo Funcional em Portugal: Uma avaliação</i> ", May 2011
Nº 411	Ricardo Biscaia and Isabel Mota, " <i>Models of Spatial Competition: a Critical Review</i> ", May 2011
Nº 410	Paula Sarmento, " <i>The Effects of Vertical Separation and Access Price Regulation on Investment Incentives</i> ", April 2011
Nº 409	Ester Gomes da Silva, " <i>Portugal and Spain: catching up and falling behind. A comparative analysis of productivity trends and their causes, 1980-2007</i> ", April 2011
Nº 408	José Pedro Figue, " <i>Endogenous Response to the 'Network Tax'</i> ", March 2011
Nº 407	Susana Silva, Isabel Soares and Carlos Pinho, " <i>The impact of renewable energy sources on economic growth and CO2 emissions - a SVAR approach</i> ", March 2011
Nº 406	Elena Sochirca and Sandra Tavares Silva, " <i>Efficient redistribution policy: an analysis focused on the quality of institutions and public education</i> ", March 2011
Nº 405	Pedro Campos, Pavel Brazdil and Isabel Mota, " <i>Comparing Strategies of Collaborative Networks for R&D: an agent-based study</i> ", March 2011
Nº 404	Adelaide Figueiredo, Fernanda Figueiredo, Natália P. Monteiro and Odd Rune Straume, " <i>Restructuring in privatised firms: a Statis approach</i> ", February 2011
Nº 403	Cláudia M. F. Pereira Lopes, António Cerqueira and Elísio Brandão, " <i>The financial reporting quality effect on European firm performance</i> ", February 2011
Nº 402	Armando Silva, " <i>Financial constraints and exports: evidence from Portuguese</i>

	<i>manufacturing firms</i> , February 2011
Nº 401	Elena Sochirca, Óscar Afonso and Pedro Mazedo Gil, " <i>Directed technological change with costly investment and complementarities, and the skill premium</i> ", January 2011
Nº 400	Joana Afonso, Isabel Mota and Sandra Tavares Silva, " <i>Micro credit and Territory - Portugal as a case study</i> ", January 2011
Nº 399	Gonçalo Faria and João Correia-da-Silva, " <i>The Price of Risk and Ambiguity in an Intertemporal General Equilibrium Model of Asset Prices</i> ", January 2011
Nº 398	Mário Alexandre Patrício Martins da Silva, " <i>A Model of Innovation and Learning with Involuntary Spillovers and absorptive capacity</i> ", January 2011
Nº 397	Fernando Governo and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Marketing and technology sophistication as hidden weapons for fostering the demand for 'art house' cinema films: a cross country analysis</i> ", January 2011
Nº 396	Liliana Fernandes, Américo Mendes and Aurora A.C. Teixeira, " <i>A review essay on child well-being measurement: uncovering the paths for future research</i> ", December 2010
Nº 395	David Nascimento and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Recent trends in the economics of innovation literature through the lens of Industrial and Corporate Change</i> ", December 2010
Nº 394	António Brandão, João Correia-da-Silva and Joana Pinho, " <i>Spatial competition between shopping centers</i> ", December 2010
Nº 393	Susana Silva, Isabel Soares and Óscar Afonso, " <i>E3 Models Revisited</i> ", December 2010
Nº 392	Catarina Roseira, Carlos Brito and Stephan C. Henneberg, " <i>Innovation-based Nets as Collective Actors: A Heterarchization Case Study from the Automotive Industry</i> ", November 2010
Nº 391	Li Shu and Aurora A.C. Teixeira, " <i>The level of human capital in innovative firms located in China. Is foreign capital relevant</i> ", November 2010
Nº 390	Rui Moura and Rosa Forte, " <i>The Effects of Foreign Direct Investment on the Host Country Economic Growth - Theory and Empirical Evidence</i> ", November 2010
Nº 389	Pedro Mazedo Gil and Fernanda Figueiredo, " <i>Firm Size Distribution under Horizontal and Vertical R&D</i> ", October 2010
Nº 388	Wei Heyuan and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Is human capital relevant in attracting innovative FDI to China?</i> ", October 2010
Nº 387	Carlos F. Alves and Cristina Barbot, " <i>Does market concentration of downstream buyers squeeze upstream suppliers' market power?</i> ", September 2010
Nº 386	Argentino Pessoa " <i>Competitiveness, Clusters and Policy at the Regional Level: Rhetoric vs. Practice in Designing Policy for Depressed Regions</i> ", September 2010
Nº 385	Aurora A.C. Teixeira and Margarida Catarino, " <i>The importance of Intermediaries organizations in international R&D cooperation: an empirical multivariate study across Europe</i> ", July 2010
Nº 384	Mafalda Soeiro and Aurora A.C. Teixeira, " <i>Determinants of higher education students' willingness to pay for violent crime reduction: a contingent valuation study</i> ", July 2010
Nº 383	Armando Silva, " <i>The role of subsidies for exports: Evidence for Portuguese manufacturing firms</i> ", July 2010
Nº 382	Óscar Afonso, Pedro Neves and Maria Thompsom, " <i>Costly Investment, Complementarities, International Technological-Knowledge Diffusion and the Skill Premium</i> ", July 2010
Nº 381	Pedro Cunha Neves and Sandra Tavares Silva, " <i>Inequality and Growth: Uncovering the main conclusions from the empirics</i> ", July 2010
Nº 380	Isabel Soares and Paula Sarmiento, " <i>Does Unbundling Really Matter? The Telecommunications and Electricity Cases</i> ", July 2010

Editor: Sandra Silva (sandras@fep.up.pt)

Download available at:

<http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/>

also in <http://ideas.repec.org/PaperSeries.html>

www.fep.up.pt

FACULDADE DE ECONOMIA DA UNIVERSIDADE DO PORTO

Rua Dr. Roberto Frias, 4200-464 Porto | Tel. 225 571 100

Tel. 225571100 | www.fep.up.pt